**Индивидуальное задание**

**по учебной практике**

по профессиональному модулю ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

обучающегося группы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

шифр и номер группы

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Ф.И.О.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Виды работ** | **Период выполнения работ[[1]](#footnote-1)** |
|  | **Ознакомительная лекция, включая инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.**  Пройти инструктивное совещание с ответственным лицом от Профильной организации, на котором ознакомиться с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточнить правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности.  Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов (в случае медицинских противопоказаний к выполнению определенных видов деятельности – принести подтверждающую справку из медицинского учреждения). |  |
|  | **Изучение общей информации об организации и организационной структуре торгового предприятия – объекта практики.**  Дать общую организационную характеристику промышленного (оптового, розничного) предприятия: указать вид и сферу деятельности, организационно-правовую форму, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, экономику района деятельности торгового предприятия; рынки, на которых действует торговая организация, диапазон цен на рынке, соотношение спроса и предложения.  Проанализировать организационную структуруторговой организации. В зависимости от типа взаимосвязей между участниками процесса управления определить разновидность организационной структуры управления предприятием. Составить схему и дать краткую характеристику выбранного типа, сформулировать преимущества и недостатки.  Изучить организационную структуру отдела маркетинга и продаж, функциональные обязанности работающих сотрудников. Рассмотреть взаимосвязь отдела с другими подразделениями торговой организации.  Изучить последовательность маркетинговых мероприятий, применяемых в торговой организации.  Проанализировать потребителей, особенности их поведения. |  |
|  | **Сбор информации об объекте практики и анализ содержания источников.**  **Рассмотреть рынок товаров и услуг предприятия – базы прохождения практики.**  Изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристику основных групп покупателей.  Дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия.  Дать характеристику клиентов и проанализировать конкурентов.  **Выявить потребности (спрос) на товары и определить соответствующие типы маркетинга.**  Выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса.  По видам продукции, выпускаемым предприятием, или выполняемых услуг, описать состояние спроса, дать характеристику факторов, влияющих на спрос (возраст, доход, состав семьи и др.). Представить в отчете макет опросного листа (анкеты) для выявления предпочтений разных товаров (услуг).  **Провести анализ реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка.**  Описать опыт торгового предприятия по организации сбыта. Составить схему каналов распределения.  Описать стратегии ценообразования, принятые на предприятии на производимые товары (услуги), выявить мероприятия по стимулированию потребителей и персонала. |  |
|  | **Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых знаний, умений и первоначального опыта практической работы по специальности в рамках** **освоения вида деятельности ВД 2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.**  **Принять участие в проведении рекламных акций, кампаний, других маркетинговых коммуникаций.**  Описать бизнес-процесс планирования и проведения рекламных акций на предприятии, дать краткую характеристику и ожидаемую выгоду для предприятия.  Принять участие в рекламировании товаров (услуг) предприятия и описать этот опыт в отчете.  Представить опыт личного участия или работников отдела в проведении выставок-продаж, дегустации или демонстрации товаров.  Для предприятия, в котором проходите практику, представить обоснование целесообразности выбора и применения маркетинговых коммуникаций.  **Ознакомиться с процедурой оформления финансовых документов и отчетов на исследуемом предприятии.**  Изучить организацию и порядок составления финансовых документов. Описать порядок составления перечня финансовых документов.  Составить приходные и расходные документы к товарному отчету.  Оформить товарный отчет. Составить акт уценки или списания на нестандартные товары, брак, отходы, недостачу, пересортицу товаров.  Составить акт передачи материальных ценностей. Оформить документы по переоценке и уценке товаров. Принять участие в инвентаризации и оформлении отчета. Представить финансовый план организации – базы прохождения практики.  **Ознакомиться с процедурой проведения денежных расчетов с покупателями.**  Перечислить виды и формы расчетов, осуществляемых предприятием в своей хозяйственной деятельности.  Провести проверку подлинности банкнот через детектор подлинности банкнот.  Определить курсовые разницы по операциям с валютой.  Используя кассовый метод, подсчитать денежную выручку за день.  **Ознакомиться с процедурой расчета основных налогов.**  Составить перечень налогов, уплачиваемых организацией – базой практики. Выполнить расчеты и оформить налоговые декларации по видам уплачиваемых налогов.  По каждому налогу рассмотреть следующие элементы:  - объект налогообложения;  - налоговая ставка;  - налоговый период;  - налоговая база;  - порядок исчисления налогов;  - сроки и порядок уплаты;  - установленные льготы;  - отражение суммы исчисленных налогов в бухгалтерском учете;  - порядок составления налоговых деклараций;  - сроки представления налоговых расчетов и деклараций. |  |
|  | **Обработка и анализ полученной информации об объекте практики.** Осуществить комплексный анализ полученной информации о торговой деятельности предприятия – базы практики.  **Приобрести умения по анализу показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой (сбытовой) организации.**  Рассчитать финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия, распределить прибыль, заполнить отчет о прибылях и убытках (форма №2).  Провести аналитические действия по направлениям (за полугодие и год):  - анализ показателей себестоимости продукции по статьям и элементам затрат;  - анализ финансовых результатов, прибыли и рентабельности предприятия и отдельных видов продукции;  - анализ финансового состояния предприятия.  Разработать свои предложения и рекомендации на основе проведенного анализа и теоретического материала по профессиональному модулю ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, в том числе:  - сформулировать выводы по результатам анализа работы структурного подразделения, осуществляющего маркетинговую деятельность в организации;  - представить характеристику сегментов потребителей (по уровню доходов, сумме и повторяемости покупок, возрасту, полу и др.);  - определить конкурентные преимущества организации, описать их перечень в сравнении с конкурентами;  - привести доказательную базу по объему продаж, потребительским и экономическим показателям (рекомендуется оформить в виде таблицы). |  |
| 6. | **Оформление отчетных документов о прохождении практики и экспертная оценка результатов ее прохождения.**  *Оформить отчет по практике в формате презентации PowerPoint,* содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно Приложению 1.  *Оформить справку*, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики.  Разместить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике в электронной информационно-образовательной среде Университета «Синергия» на платформе lms.synergy.ru в формате .pdf руководителю практики от Образовательной организации для экспертной оценки результатов ее прохождения. |  |

Обучающийся индивидуальное задание получил: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись) (расшифровка)

1. *Сроки организации практической подготовки определяются учебным планом в соответствии с календарным учебным графиком. Даты необходимо уточнить у куратора учебной группы путем взаимодействия в личном кабинете на платформе lms.synergy.ru посредством опции «Обратиться в деканат».* [↑](#footnote-ref-1)